

Resposta da SONAECOM SGPS SA à consulta publica sobre a introdução do Naked DSL no mercado nacional

1	Introdução	2
2	Questionário	10
2.1	Questão 1	10
2.2	Questão 2	16
2.3	Questão 3	18
2.4	Questão 4	19
2.5	Questão 5	19
2.6	Questão 6	20
2.7	Questão 7	21
2.8	Questão 8	23
2.9	Questão 9	23
2.10	Questão 10	24
2.11	Questão 11	24
2.12	Questão 12	25
2.13	Questão 13	25
2.14	Questão 14	26

1 Introdução

A Sonaecom SGPS S.A. (SONAECOM) considera que o desenvolvimento do mercado de banda larga nacional é um elemento essencial para uma maior competitividade do tecido empresarial português, bem como para uma adequada formação dos recursos humanos nacionais, elementos indispensáveis para um desenvolvimento económico sustentado.

O desenvolvimento dos serviços de banda larga deverá ser abordado em duas perspectivas distintas. Uma é a perspectiva económica, a qual atende à necessidade de preços de retalho acessíveis ao público que permitam a utilização destes serviços pela população em geral. Outra, não menos importante, é a da qualidade e diversidade dos serviços oferecidos o que contribui de forma determinante para o aparecimento de novas empresas com serviços inovadores e mais competitivas.

Relativamente à primeira perspectiva, associado à massificação dos serviços de acesso à Internet em banda larga, há que analisar mais de perto os valores disponíveis para a União Europeia.

Nessa análise há que considerar não apenas os valores de penetração da banda larga, tendo por base o parque de acessos instalado no total existente, mas também a penetração que chamaremos de “efectiva” e que consiste na abordagem da penetração da banda larga tendo por base o parque de PC's instalado. Efectivamente, é essa informação que delimita, em cada momento, o mercado potencial de banda larga no território nacional.

De acordo com o estudo "A Sociedade da Informação em Portugal - 2006", realizado pela UMIC e INE e datado de Dezembro de 2006, esse parque, por agregado familiar, era o seguinte (NUTS II):

Tabela 1 – Agregados familiares com PCs (NUTS II)

	2006
Norte	31
Centro	36
Lisboa	41
Alentejo	27
Algarve	34
R.A. Açores	38
R.A. Madeira	37

Fonte: "A Sociedade da Informação em Portugal - 2006", UMIC e INE, Dezembro de 2006

Tomando a informação do mesmo estudo para os agregados familiares com acesso à Internet, obtêm-se as seguintes taxas de penetração:

Tabela 2 – Percentagem de agregados familiares com acesso à Internet no universo dos agregados com PC

	2006
Norte	74%
Centro	80%
Lisboa	77%
Alentejo	78%
Algarve	82%
R.A. Açores	83%
R.A. Madeira	80%

Fonte: "A Sociedade da Informação em Portugal - 2006", UMIC e INE, Dezembro de 2006

Ou seja, mesmo nas zonas mais periféricas, como o Alentejo, a taxa de penetração efectiva é bastante elevada, situando-se acima dos 74%.

Estes dados indiciam que o verdadeiro estrangulamento da banda larga não se situa tanto no crescimento dos acessos mas, sim, no dos equipamentos necessários à utilização do serviço. Esta ideia é corroborada analisando-se as taxas de crescimento do parque de PC's instalado vs a taxa de crescimento dos acessos de banda larga. Entre o final de 2004 e 2006, o crescimento da banda larga manteve-se em níveis muito superiores aos de PC's, com a excepção da Região Autónoma dos Açores.

Tabela 3 - Crescimento da penetração de banda larga e do parque informático nos agregados familiares portugueses

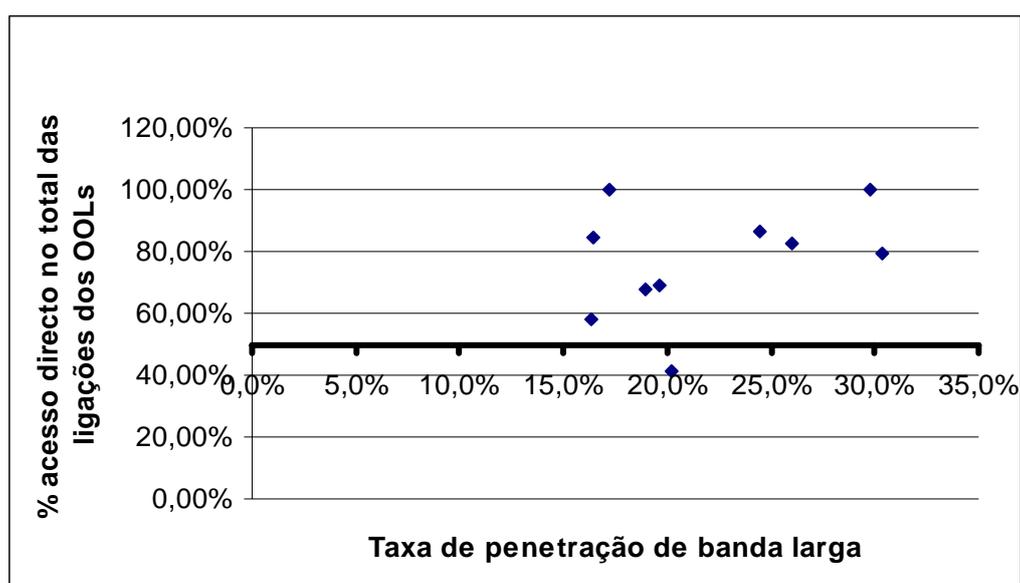
2004-2006	Banda Larga	PCs
Norte	45%	14%
Centro	39%	17%
Lisboa	22%	5%
Alentejo	32%	-6%
Algarve	47%	0%
R.A. Açores	20%	27%
R.A. Madeira	65%	22%

Fonte: "A Sociedade da Informação em Portugal - 2006", UMIC e INE, Dezembro de 2006

Esta constatação não elimina a necessidade de analisar qual a melhor forma de, na perspectiva do acesso, incentivar a uma maior penetração do serviço de banda larga. A este respeito, deverá atender-se às melhores práticas europeias, nomeadamente aos países onde a taxa de penetração da banda larga é superior.

Atendendo aos dados da ECTA para o terceiro trimestre de 2006, observa-se que os países com maior taxa de penetração deste serviço são os seguintes: Alemanha, Áustria, Estónia, França, Bélgica, Reino Unido, Suécia, Finlândia, Holanda e Dinamarca. Qualquer um destes países tem uma taxa de penetração superior a 16%, sendo que a Dinamarca atinge os 30%.

Figura 1 – Importância do acesso directo nas ofertas dos operadores alternativos nos países líderes da banda larga na UE



Fonte: ECTA Scorecard, terceiro trimestre de 2006

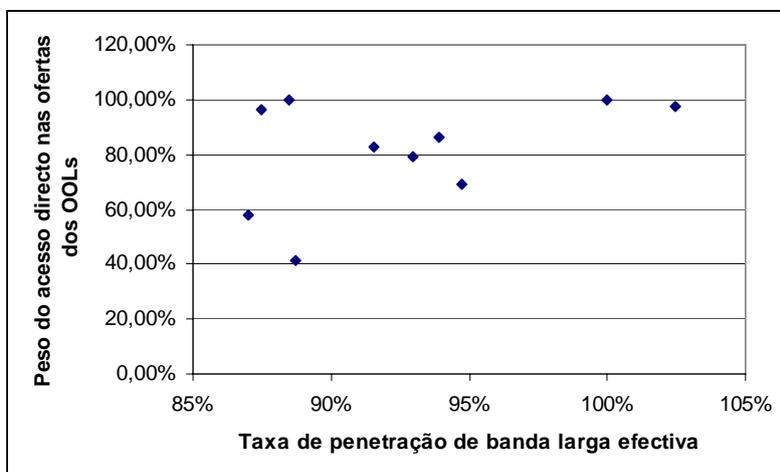
A figura acima é inequívoca em demonstrar que os países de maior penetração da banda larga são aqueles onde a aposta dos operadores alternativos foi centrada no acesso directo, tendo o acesso indirecto bastante menor peso.

A única excepção refere-se ao Reino Unido, onde o peso do acesso directo nas ligações dos operadores alternativos se situa nos 41%. No entanto, é de referir que, ao contrário dos demais países da análise, o Reino Unido apresenta cerca de um milhão de acessos DSL suportados na opção 2 do ERG (equivalente à interligação ATM da oferta Rede ADSL.PT). Este facto não é de somenos importância, na medida em que é esta modalidade que melhor aproveita as sinergias de rede dos novos operadores, permitindo uma liberdade comercial na definição das ofertas retalhistas menos distante das suportadas no acesso directo (se se associarem os acessos relativos a esta oferta ao total de acessos suportados em acesso directo, o número de acessos em acesso indirecto já será inferior a 50%).

Esta conclusão sai reforçada se se atender aos países com taxas de penetração efectivas (tendo por base o parque de PC's instalado) superiores a 85% (Lituânia, Letónia, Alemanha, Estónia, Bélgica, Reino Unido, Suécia, Finlândia, Holanda e Dinamarca).

Neste caso, elimina-se da análise uma das barreiras que contribui para a sua distorção: o parque de PC's instalado, na medida em que os novos membros da União têm tipicamente associados menores parques de equipamento informático (devido ao menor poder de compra) o que não implica, necessariamente, uma menor taxa de penetração efectiva do serviço de banda larga (é de salientar a entrada para os líderes da banda larga da Lituânia e Letónia).

Figura 2 - Importância do acesso directo nas ofertas dos operadores alternativos nos países líderes da banda larga na EU (taxa de penetração “efectiva”)



Fonte: ECTA Scorecard terceiro trimestre de 2006 e A Sociedade da Informação em Portugal - 2006", UMIC e INE, Dezembro de 2006

Novamente, por esta análise, a tendência é inequívoca, os líderes na banda larga Europeia têm uma característica em comum: o acesso directo foi a principal modalidade utilizada para combater a info-exclusão.

Existem dois países que, enquadrando-se nos líderes, têm uma estrutura diferente: o Reino Unido e a Alemanha, sendo que neste segundo caso (o primeiro já foi atrás discutido) não será de estranhar, dados os problemas de esmagamento de margens sentidos nesse País e que dificultaram as condições de investimento em acesso directo por parte dos operadores alternativos, e que culminaram com a imposição pela Comissão Europeia de uma pesada multa à Deutsche Telekom.

Finalmente, e para além do que se refere aos resultados a nível de taxas de penetração, há que atender ao tipo de serviços que são disponibilizados aos cidadãos, bem como à acessibilidade dos mesmos.

Em Portugal, podem ser claramente identificados dois períodos distintos no desenvolvimento da banda larga:

- a) 2000- 01H04: período onde se verificou um crescimento da banda larga cujo agente dinamizador foi o operador histórico via as suas ofertas de acesso indirecto (ADSL) e directo (cabo) (cf. gráfico 1). No final deste período, a taxa de penetração do serviço de banda larga era de 6,3 clientes em cada 100 habitantes. Em termos de diversidade e preços, o panorama do sector era o seguinte:
 - Oferta *low end*: 256 kbps a 26 euros/mês (já incluindo o valor mensal do serviço fixo de telefone)
 - Oferta *mass market*¹: 512 kbps a 49,63 euros/mês (já incluindo o valor mensal do serviço fixo de telefone)
 - Oferta *high end*: 1024 kbps a 52,64 euros/mês (já incluindo o valor mensal do serviço fixo de telefone)

O total de acessos era, no final do primeiro semestre de 2004, de 659 542 acessos

- b) 02H2004-2007: período de crescimento em que os operadores alternativos intervieram como principais dinamizadores do mercado, tendo-se alcançado uma taxa de

¹ A oferta de *mass market* é, no presente contexto, aquela que é vista como o *standard* do mercado em cada momento.

penetração de 14 clientes em cada 100 habitantes (1º trimestre de 2007). Esta mais do que duplicação da taxa de penetração foi acompanhada por uma profunda alteração dos serviços disponibilizados:

- Oferta *low end*: 256 kbps a 25 euros/ano ou de 1024 kbps/ 128 kbps a € 24,99 a que acresce a mensalidade do SFT (existem já operadores que, a 18,95 euros, oferecem uma velocidade de 2 Mbps, caminhando-se assim para um paradigma onde os 2 Mbps serão a oferta de *low end*)
- Oferta *mass market*: 12 Mbps a 29,90 euros/mês² (esta oferta está disponível na vertente de acesso directo, sendo que no indirecto a equivalente é a de 8 Mbps a €35,58, acrescendo a mensalidade do serviço fixo de telefone – 15,32 euros)
- Oferta *high end*: 24 Mbps a 39,90 euros/mês (no caso de ofertas indirectas o valor é de € 54,50, acrescendo a mensalidade do serviço fixo de telefone, de 15,32 euros)

Do acima exposto, resulta claro que a introdução das ofertas de acesso directo contribuiu de forma decisiva para uma redução dos preços das ofertas disponibilizadas no mercado, com claros efeitos também nas ofertas suportadas na oferta Rede ADSL.PT (a evolução tarifária das ofertas é discutida com maior detalhe no âmbito da questão 1), bem como para um aumento dramático da velocidade de acesso disponibilizada no mercado.

É de referir ainda que, associada às actuais ofertas, a SONAECOM já disponibiliza uma oferta de IPTv, a qual permite aceder a um conjunto alargado de canais sem qualquer custo adicional para o cliente. Relativamente ao parque de banda larga instalado no final deste período, atingia 1 518 974 acessos.

Do acima exposto, as diferenças entre os dois períodos são marcantes sendo que, para além do factor preço, há que atender às grandes diferenças de qualidade e de serviços associadas a cada tipo de oferta (directo vs indirecto).

É inegável que as ofertas de acesso directo têm um impacto muito superior em termos de benefícios para o consumidor e em termos de dinamização da concorrência que as demais. No período até ao final do primeiro semestre de 2004, o mercado nacional foi dominado pelo Grupo PT, onde a evolução dos preços e do tipo de serviços foi muito reduzida. Apenas o acesso directo permitiu uma verdadeira concorrência nas diferentes componentes da oferta

² Em termos de ofertas de acesso indirecto, há ainda a oferta de 1 Mbps que tem um custo global de cerca de 40 euros (já incluindo a assinatura da linha de telefone).

(preço, qualidade e diversidade), com a consequente massificação do acesso à Internet, tendo um efeito de *spillover* sobre as ofertas de indirecto.

É neste contexto que a SONAECOM considera que a análise introdutória que o regulador efectua na presente consulta é parcial, ignorando aspectos determinantes para o sucesso recente do mercado de banda larga nacional.

Em síntese, da análise supra, destaca-se o seguinte:

- a) Por um lado, a penetração do serviço de banda larga em Portugal, se se atender ao parque de PC's instalado (acima denominada de "efectiva"), situa-se sistematicamente acima dos 70%, sendo que as diferenças entre as regiões do País (NUTS II) são bastante inferiores às que inicialmente se poderiam supôr;
- b) Paradoxalmente, as zonas com maior penetração não são as associadas aos centros urbanos de Lisboa e Porto, mas as do Algarve, Açores e Centro. Estes dados indiciam que a democratização do acesso à banda larga depende, hoje em dia, sobretudo, do parque de equipamentos terminais (e.g. PCs) e não tanto do serviço de acesso *per se*. Efectivamente, a elevada taxa de penetração efectiva da banda larga indicia que o principal obstáculo para o crescimento da banda larga não se situa no acesso mas, sim, no equipamento de suporte;
- c) No período de 2004-2006, a taxa de crescimento da banda larga manteve-se em valores elevados, diminuindo de forma dramática o *gap* face à taxa de penetração de PCs;
- d) As ofertas de acesso hoje existentes não permitem sustentar a tese de que os clientes de banda estreita não migram para ofertas de banda larga devido à componente de preço. Efectivamente, com ofertas onde não existe mensalidade, este argumento dificilmente tem sustentação, sendo credível que as respostas apresentadas no inquérito derivem de uma situação de informação imperfeita por parte dos clientes;
- e) As ofertas de maior débito (superior a 8 Mbps) são ofertas que estão intimamente ligadas/vocacionadas a clientes que usufruem de serviços adicionais, como seja o de televisão. Neste contexto, não se poderá defender que as ofertas de acesso indirecto poderão suprir essas necessidades, na medida em que não dispõem das condições técnicas para os suportar;
- f) A experiência internacional é clara ao demonstrar que os países com maior penetração de banda larga são aqueles em que o acesso directo assume importância fundamental para o desenvolvimento das ofertas dos operadores alternativos. Este indicador assume particular relevância na medida em que se pretende, não apenas uma elevada

penetração de banda larga mas, também, uma penetração sustentada numa estrutura de mercado concorrencial;

- g) O período vivido no mercado nacional entre o período de 2000 a 2004 (1º semestre) é paradigmático no que aos efeitos da concorrência garantida com base no acesso indirecto se refere: os ganhos para o cidadão são reduzidos, tanto em termos de evolução de preços como em termos de qualidade e largura de banda. Com a aposta do mercado nas ofertas de acesso directo observou-se um ganho inequívoco para o consumidor, tanto a nível da diversidade, qualidade e largura de banda das ofertas como do preço praticado, sendo que o efeito de *spill over* das ofertas de acesso directo nas de indirecto demonstrou ser inegável e extremamente positivo.

Finalmente, há que atender ao facto de, após a actuação do regulador em 2004 no sentido de eliminar as barreiras existentes para a dinamização do mercado de acesso directo, a sustentabilidade dos benefícios que a concorrência trouxe aos cidadãos estar assente na viabilidade dos elevados investimentos realizados pelos operadores. Neste contexto, uma inversão da política que, embora desde 2000 anunciada, apenas desde 2004 se operacionalizou, e bem, em medidas concretas no mercado, poderá colocar em causa os benefícios já alcançados, ao mesmo tempo que, atendendo aos primeiros 5 anos do processo de liberalização Português, não tem qualquer justificação, dada a ausência de resultados que nesse período se registou.

Efectivamente, é inegável que, nos últimos 2 anos, o mercado de banda larga nacional ultrapassou em todos os aspectos a evolução que ocorreu nos primeiros 5 anos de liberalização, o que não é mais do que a corroboração das conclusões que a análise do panorama Europeu acima descrito permite retirar: o acesso directo é a modalidade mais adequada para obter resultados a nível da melhoria das condições do mercado.

Neste contexto, a SONAECOM considera que a presente consulta representa uma inversão das prioridades. Efectivamente, e tal como tem vindo a defender, existem aspectos fundamentais a rever nas condições associadas ao acesso directo, de forma a permitir que o seu potencial seja explorado pelos operadores. O acesso indirecto deverá ser sempre visto como uma forma de complementar as zonas “a descoberto” do acesso directo, devendo assim assumir uma menor prioridade.

Adicionalmente, qualquer intervenção no acesso indirecto deverá tomar sempre em consideração o seu previsível impacto no incentivo aos operadores em continuar a investir em rede própria. Este equilíbrio na actividade regulatória é essencial de forma a garantir a

sustentabilidade de uma concorrência no médio e longo prazo que proporcione uma oferta diversificada e maximize os benefícios para o cidadão.

No remanescente do presente documento, é apresentada a visão da SONAECOM sobre a melhor forma de enquadrar o Naked ADSL no mercado nacional, atenta a realidade acima descrita e o objectivo de maximização dos benefícios para o cidadão, por via da dinamização da concorrência no mercado das comunicações electrónicas e de uma contribuição efectiva para o desenvolvimento económico do País

2 Questionário

2.1 Questão 1

Considera que as ofertas actualmente existentes, nomeadamente as ofertas suportadas em infra-estruturas alternativas à rede da PTC e as ofertas grossistas (ORALL e a oferta “Rede ADSL PT” em combinação com a ORLA), são adequadas e suficientes para promover a concorrência no acesso à Internet em banda larga e salvaguardar os interesses dos utilizadores finais, em termos de qualidade e preço?

A abordagem regulatória Europeia assenta no conceito da escada de investimento, isto é, as ofertas de acesso indirecto assumem-se como um primeiro degrau no desenvolvimento do mercado de comunicações electrónicas. O seu objectivo é o de permitir aos operadores a criação de economias de escala que justifiquem um investimento cada vez mais alargado, inerente a uma adopção de ofertas de acesso directo.

Em Portugal, este caminho foi desvirtuado por duas situações distintas mas que estão estreitamente ligadas:

- a) A posse conjunta das redes de cobre e cabo por parte do operador histórico;
- b) A prática reiterada de margens retalhistas esmagadas, que impediram um crescimento sustentado das ofertas dos novos operadores assentes nas ofertas de acesso indirecto existentes.

Sobre a primeira, a posição da SONAECOM já é sobejamente conhecida, sendo que se perspectivam alterações à situação hoje existente até ao final do corrente ano. Sendo ainda prematuro tomar uma posição final sobre o modelo de separação que o Grupo PT irá seguir, até porque os seus exactos termos são ainda desconhecidos, não se pode deixar de reiterar que os obstáculos vividos durante os últimos 7 anos de liberalização apenas poderão ser ultrapassados com a separação total das estruturas accionistas. Efectivamente, a mera separação das equipas de gestão não assegura os objectivos pretendidos, na medida em que

o corpo accionista, agindo de forma racional, irá sempre privilegiar uma orientação articulada da gestão das duas empresas.

Não obstante os termos desta separação não se encontrarem na esfera de acção directa do ICP-ANACOM, a SONAECOM considera que o regulador não se poderá eximir de intervir na medida em que as suas responsabilidades permitam influenciar o modelo final.

Relativamente ao segundo aspecto, o papel do ICP-ANACOM é fundamental como forma de assegurar uma regulação transparente, previsível e que promova o desenvolvimento da concorrência. Como a SONAECOM teve oportunidade de, por diversas vezes, defender, na medida em que a concorrência nas ofertas de acesso indirecto assenta, essencialmente, na componente preço³, não existirão condições de desenvolvimento sustentado dessas ofertas enquanto não for garantida uma margem mínima aos operadores alternativos.

Estas condições são as que permitirão a aplicação pelos operadores alternativos do modelo da escada de investimento, isto é, assegurar a massa crítica da sua base de clientes e, a partir daí, lançarem ofertas massificadas no acesso directo. É este o primeiro e principal papel que as ofertas de acesso indirecto deverão assumir na actividade regulatória e é nesta perspectiva que o regulador deverá centrar a sua actuação nesta área.

Assim, a SONAECOM considera que as actuais ofertas de acesso indirecto, se garantida a margem de negócio necessária, poderão desempenhar este papel.

Em termos de maior diversidade e qualidade das ofertas, a experiência Portuguesa é inequívoca: o acesso indirecto não permite inovação aos operadores, sendo que é uma modalidade que é particularmente vocacionada para o acompanhamento de tendências já existentes no mercado e, nunca, para a sua introdução. Para tal, basta atender ao facto de os operadores, no âmbito da oferta Rede ADSL.PT, estarem restringidos no que à definição das principais características da oferta se refere.

³ É de sublinhar que a concorrência via preço é, também ela, severamente limitada pelos custos das ofertas grossistas que as suportam. Na realidade, e no mercado nacional, observa-se que o acesso indirecto na banda larga, na medida em que é suportado de forma bastante extensa na rede do incumbente, traduz-se num preço único por cada categoria de largura de banda no acesso. Na realidade, o mercado ajusta-se de forma quase automática ao preço de equilíbrio, sendo que este só é quebrado na medida em que as ofertas de acesso directo introduzam um novo elemento de disrupção no mercado. Perante estas situações a PT Comunicações tem alterado os preços grossistas (com particular ênfase de acesso agregado) de forma a permitir um acompanhamento por parte da oferta ADSL do Sapo.

Neste contexto, encarar as ofertas de acesso indirecto como forma de assegurar serviços ao consumidor ao nível do praticado no acesso directo é um erro. Efectivamente tal só será possível caso uma de duas situações se verifique:

- a) Caso o tarifário das ofertas grossistas de acesso indirecto permitir replicar as ofertas de acesso directo, sendo que, nesse caso, estar-se-á perante um modelo de desenvolvimento do sector diametralmente oposto ao preconizado até aqui pelo regulador e pela própria Comissão Europeia. Para além de se colocar em causa todos os investimentos já realizados pelos operadores, estar-se-á a eliminar o conceito da escada de investimento, o qual preconiza que qualquer oferta a jusante da oferta de acesso desagregado ao lacete local poderá ser replicada com base nessa oferta.
- b) Caso ocorra um esmagamento de margens tal que permita aos prestadores de acesso indirecto (com custos necessariamente mais elevados) o lançamento de ofertas retalhistas ao mesmo preço que as assentes no modelo de acesso directo. Neste caso, o único operador com a capacidade financeira para tal será o associado ao incumbente (como se verificou no período até 2004), ao mesmo tempo que se estará a eliminar a possibilidade dos demais em progredir na escada para ofertas de acesso directo.

Assim, e para uma maior diversidade de preço e qualidade, a aposta do regulador deverá ser nas ofertas de acesso directo. Será por via destas ofertas que, à semelhança do ocorrido no passado, o preço dos serviços de banda larga será reduzido, propagando-se posteriormente para as demais ofertas assentes em modelos de acesso indirecto.

Efectivamente, este efeito de *spill over* não é mais do que uma constatação do que tem vindo a ocorrer nos últimos dois anos no mercado nacional.

Senão veja-se: em Dezembro de 2000, a principal oferta de banda larga referia-se à Netcabo, o Speed ON, que oferecia 640 kbps a € 34,41. Em 2001, com o lançamento das ofertas ADSL indirecto, o preço de referência situava-se nos 40 euros (oferta Oni), para débitos de 256 kbps/64 kbps. Em Julho de 2002, a oferta de referência era o Sapo ADSL.PT, que oferecia 512 kbps /128 kbps a €35. Finalmente, em Setembro de 2004, a oferta de referência mantinha-se a de 512 kbps/128 kbps, também ao preço de € 35.

A única evolução sentida no mercado neste período, referiu-se à crescente aposta do Grupo PT na migração dos seus clientes *dial-up* para o ADSL, por via do lançamento de uma oferta temporizada a € 22,50 (com 15 horas de tráfego).

Ora, desde o segundo semestre de 2004, período a partir do qual se verificou o aparecimento das primeiras ofertas de acesso directo massificáveis, observa-se que as ofertas sofreram uma evolução bastante mais disruptiva. Por um lado, e logo no primeiro momento, passou-se de uma oferta *standard* de 512 kbps para uma de 2 Mbps. Esta, sendo comercializada a € 22,5/mês (no caso da SONAECOM, sendo que no caso das ofertas de indirecto era-o ao preço de 35 euros) tem o seu equivalente no momento actual, e no caso da SONAECOM, numa oferta de 12 Mbps a € 29,90 ou, se se atender às ofertas de acesso indirecto, à de 8 Mbps a € 35,58. É de salientar que, também hoje, já são comercializadas ofertas de 1 Mbps, com cobertura nacional, ao preço de € 25.

Em termos comparativos, a evolução do custo por unidade de 256 kbps foi a seguinte:

Figura 3 – Evolução do preço da unidade de 256 kbps (atendendo à melhor oferta independentemente da modalidade de acesso – directo ou indirecto)

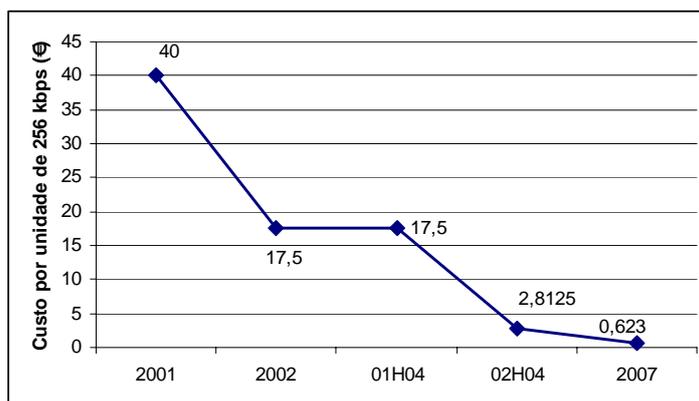
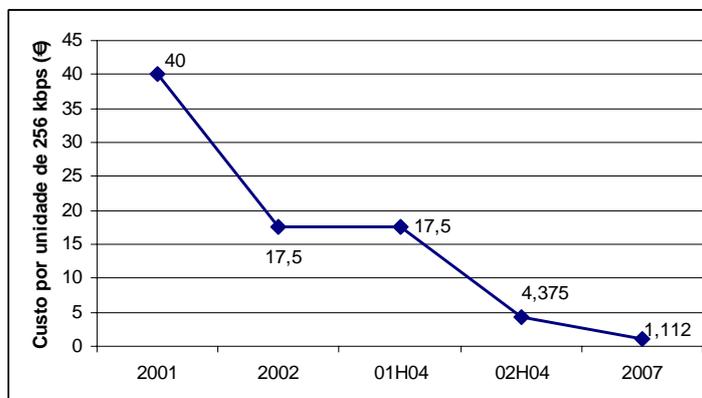


Figura 4 – Evolução do preço da unidade de 256 kbps (atendendo apenas às ofertas de acesso indirecto)



Como seria de esperar, observa-se que a introdução das novas ofertas de acesso directo implicaram uma verdadeira revolução: o custo por unidade de 256 kbps⁴ passou de € 17,5 no início de Setembro de 2004, para € 2,8125 (nas ofertas de acesso directo) e de € 4,375 nas de indirecto, no final desse ano.

Actualmente, esse custo é de, respectivamente para as ofertas de acesso directo e indirecto, de € 0,623 e € 1,112 por unidade de 256 kbps.

Estes dados demonstram o já atrás referido: o período de 2000 a 2004, que se centrou numa concorrência com base em ofertas de acesso indirecto, não implicou um ganho significativo para o cliente final. Apenas em 2002, com a introdução da modalidade de auto-instalação se verificou uma redução em cerca de 50% do custo, tendo o preço desde então estabilizado.

No entanto, com a introdução das ofertas de acesso directo, o ganho para o consumidor foi imediato, não se tendo limitado aos clientes de acesso directo. Efectivamente, os clientes que se mantiveram no acesso indirecto tiveram uma redução nos seus custos sem precedentes. Uma primeira, ainda no segundo semestre de 2004, 2 meses depois do lançamento das novas ofertas de acesso directo, de 75%, a qual se repetiu entre 2005 e a presente data (neste período registou-se nova descida de 75%).

Esta redução tem acompanhado a verificada no acesso directo, de forma quase simultânea, tornando indesmentível que os 2 últimos anos e meio de concorrência via acesso directo foram claramente mais benéficos para o cidadão do que os 5 anos de concorrência via ofertas indirectas.

Aliás, o próprio ICP-ANACOM refere estudos recentes que, de forma generalizada, indicam que os preços no mercado nacional estão abaixo da média Europeia.

É neste contexto que a SONAECOM acredita que as actuais oferta de acesso directo, se alteradas de forma a serem eliminadas as barreiras que ainda lhes estão associadas, poderão contribuir de forma mais positiva para o desenvolvimento do mercado nacional do que qualquer alteração que se queira impôr nas de ofertas de acesso indirecto. Estas deverão ser utilizadas como forma de criar a necessária massa crítica ao investimento em

⁴ Custo por unidade de 256 kbps resulta da divisão da mensalidade pelo número de blocos de 256 kbps associados ao débito (2 Mbps inclui 8 bocos de 256 kbps).

acesso directo por parte dos operadores sem, no entanto, o colocar em causa, o que implica necessariamente:

- a) A manutenção da coerência tarifária entre as diferentes ofertas grossistas, de modo a que a escada do investimento possa ser aplicada;
- b) O controle de situações de esmagamento de margens, tanto a nível grossista como a nível retalhista, de forma a salvaguardar os incentivos ao investimento e a capacidade concorrencial dos operadores presentes no mercado.

É ainda de salientar a conclusão de que o objectivo de redução de preços não deverá ser perseguido via a concorrência em ofertas de acesso indirecto, mas sim via as da modalidade de acesso directo. Efectivamente, são estas que têm maior impacto no mercado, tanto a nível da redução do preço como da propagação do seu efeito em ofertas similares.

Em sùmula, a SONAECOM considera que o actual *portfolio* de ofertas permitirá atingir os objectivos desejados, sendo no entanto necessário culminar o trabalho regulatório já encetado pelo regulador, com particular ênfase na Oferta de Referência de Acesso ao Lacete Local (ORALL) e na Oferta de Referência de Acesso às Conduitas (ORAC).

No entendimento da SONAECOM, estas duas ofertas são as fundamentais para que os objectivos delineados pelo regulador no âmbito da presente consulta sejam alcançados. A ORALL requer uma intervenção em diversas áreas, nomeadamente no que se refere (i) à garantia de estabilidade do parque instalado em cada uma das centrais, (ii) custos da mensalidade do lacete local⁵ e (iii) condições de co-instalação, de forma a melhorar o racional económico de desagregação de MDFs de menor dimensão.

No que se refere à ORAC a sua importância é cada vez maior num contexto de *Next Generation Networks* e de garantir uma maior cobertura nacional dos serviços de banda larga. Efectivamente, uma parte muito significativa dos custos de *roll out* de rede própria está associada ao custo de construção de meios físicos para passagem de cabos, sendo que tanto o processo de remotização de MDFs iniciado pela PT Comunicações, como a garantia de condições de uma maior capilaridade das redes dos novos operadores dependem de forma estrutural das condições associadas a esta oferta.

⁵ A este respeito, e atentos os objectivos de maior penetração nas regiões mais desfavorecidas, deverão ser avaliados os cenários de alteração do paradigma actual de método de custeio, podendo equacionar-se a introdução de sunset clauses que facilitem uma entrada nessas áreas geográficas no período inicial de investimento ou a introdução de uma diferenciação geográfica dos custos associados.

Como exemplo, a actual exclusão dos postes do âmbito da ORAC é um sério obstáculo para o desenvolvimento de redes em zonas do interior, não sendo uma restrição coerente com os princípios de não discriminação, proporcionalidade e incentivo ao desenvolvimento de condições para eliminação da info-exclusão das zonas rurais.

2.2 Questão 2

Concorda com o entendimento de que, a existir, o NDSL apenas faz sentido no âmbito da oferta “Rede ADSL PT”?

O Naked DSL tem como premissa a possibilidade de disponibilizar acessos de banda larga independentemente da existência de um serviço de voz. Na realidade, a SONAECOM tem dúvidas que tal suceda. Efectivamente, a tendência do mercado será a de utilização desta oferta para, com base no acesso à Internet em banda larga, prestar serviços VoIP.

Nesse contexto, estar-se-á a fazer uma oferta de *double play*, aparentemente similar às que já são garantidas no âmbito da ORALL, mas com uma exigência a nível de rede própria muito reduzida face à existente nas demais ofertas de acesso directo a que acresce uma qualidade inferior. Efectivamente, a actual oferta Rede ADSL.PT (modalidade IP) não permite garantir qualidade de serviço no âmbito do VoIP, na medida em que não existem mecanismos de priorização de pacotes que possam ser utilizados para esse efeito.

A única modalidade que poderia ser utilizada neste contexto, é a que hoje é denominada de ATM, sendo no entanto assente numa tecnologia que está em fase de declínio, não sendo razoável que os operadores desenvolvam interfaces específicos para que possam integrar esta oferta com as suas redes (o paradigma actual, neste domínio, é o Ethernet).

Ao incluir o NDSL no âmbito da oferta Rede ADSL.PT estar-se-ão a criar condições para uma replicação, de menor qualidade, das actuais ofertas de acesso directo. Esta replicação, não sendo negativa *per se*, poderá no entanto criar um desequilíbrio nas condições de concorrência no mercado, em prejuízo para o consumidor.

Efectivamente, hoje em dia, já é possível aos operadores de acesso indirecto, com apenas dois pontos de interligação, criar uma oferta de *double play*, tendo por base a oferta Rede ADSL.PT e a ORLA. Estas ofertas têm tido considerável sucesso junto dos operadores que mais nelas apostam, como seja o caso da Tele2. A SONAECOM considera que, no caso do Naked DSL, e em linha com a política regulatória de incentivo ao investimento em rede própria, o grau de

investimento deverá ser superior, na medida em que a proposta de valor é mais próxima do acesso directo. Nesse sentido, a incluir-se na oferta Rede ADSL.PT deverá sê-lo no âmbito da actual oferta ATM, a qual deverá, independentemente do NDSL, ser adaptada à realidade tecnológica actual.

Desta forma, manter-se-á a lógica da escada do investimento, com um claro incentivo ao investimento: numa primeira fase a ORLA e a Rede ADSL.PT serão as ofertas de suporte de um novo operador que, posteriormente, já com massa crítica, poderá investir em rede própria, chegando aos 28 pontos de interligação da actual modalidade ATM da Rede ADSL.PT, com a qual poderá criar uma proposta de valor mais apelativa ao cliente, com margens superiores.

Finalmente, a subida da escada culminará com a migração para a ORALL ou, mesmo, soluções FTTx.

Finalmente, cumpre ainda referir um risco que está inerente à integração do NDSL na modalidade IP da oferta rede ADSL.PT. Será de esperar que o Grupo PT proceda a uma compressão das margens vis-a-vis a ORALL, à semelhança do ocorrido com o acesso indirecto desde 2000.

A forma como tal actuação será feita passará pelos instrumentos até hoje usados pelo incumbente neste contexto: mantendo *grosso modo* inalterado a componente de acesso (já que é esta que tem relação directa com a ORALL e que, sendo alterada, poderá colocar pressão regulatória para alteração da mensalidade do lacete local – a principal componente de custo das ofertas de acesso directo assentes nessa oferta) mas manipulando a componente de transporte, nomeadamente com a utilização da Rede Ethernet de que já dispõe e que permitirá uma elevada redução dos custos de transporte.

É de referir que esta estratégia terá ainda o benefício para o incumbente de garantir que a modalidade ATM não seja alterada, dado que o suporte tecnológico será diferente, não existindo argumentação a nível técnico para sustentar que a redução do custo do transporte na modalidade IP tenha repercussões a montante.

Por tudo o acima exposto, a SONAECOM considera que o regulador deverá analisar com particular cuidado as repercussões da introdução do NDSL no âmbito da oferta Rede ADSL.PT, sendo que a abordagem acima preconizada terá o benefício de salvaguardar o incentivo à progressão dos operadores na escada de investimento, mantendo o acesso directo como o

motor do mercado de banda larga. Esta aposta no directo tem vindo a ter resultados rápidos e de inequívoco ganho para os cidadãos, sendo que a inversão da política regulatória poderá ter consequências graves para o desenvolvimento do mercado nacional, nomeadamente colocando em causa o investimento já realizado e os ganhos para o cidadão já conseguidos.

2.3 Questão 3

Considera que o preço da assinatura mensal do STF pode ser um factor inibidor da subscrição do serviço de acesso à Internet em banda larga?

Uma das principais motivações do ICP-ANACOM para o lançamento desta consulta reside na necessidade de alargar a banda larga às zonas mais remotas. Ora, para avaliar se o serviço fixo de telefone é um factor inibidor da aquisição da banda larga é fundamental deter informação sobre quais as zonas geográficas onde a penetração é mais baixa.

Adicionalmente, existem hoje incentivos para a aquisição do serviço fixo de telefone por parte dos cidadãos com menores recursos, sendo expectável que, tomando o valor dessa mensalidade reduzida como referência, o Naked DSL não venha a produzir impactos adicionais significativos para resolução desse obstáculo.

Por estes dois aspectos, não é claro que o preço da assinatura seja uma verdadeira barreira ou que o NDSL vá introduzir uma alteração estrutural significativa que permita, nestas situações, uma maior adesão aos serviços de banda larga.

Nas demais situações, a assinatura mensal não é tão relevante, na medida em que existem alternativas como seja o *wireless* ou as soluções de acesso directo baseadas na ORALL que poderão responder às necessidades de clientes que ainda não disponham de linha de cobre em casa.

Pelo acima exposto, a SONAECOM não concorda que a mensalidade do serviço fixo de telefone seja uma barreira ultrapassável com o Naked DSL: por um lado, para os clientes de menor rendimentos, as vantagens não existem dado já disporem de uma mensalidade do serviço fixo de telefone mais reduzida (que corresponde *grossa modo* à vantagem alcançável com o NDSL) e, por outro, nas demais situações e salvo informação que contrarie este entendimento (e que os estudos publicados não permitem contrariar), estar-se-á perante clientes que dispõem de alternativas tecnológicas aliciantes para a satisfação das suas necessidades.

2.4 Questão 4

Considera que o NDSL poderá contribuir para a redução dos custos incorridos pelos utilizadores finais na adesão aos serviços de acesso à Internet em banda larga e promover, deste modo, a penetração destes serviços, especialmente em zonas geográficas mais desfavorecidas?

Como já foi referido na resposta à questão 1, as ofertas de acesso directo são as que mais têm contribuído para a redução dos preços ao cliente final dos serviços de banda larga. As reduções sentidas desde o segundo semestre de 2004 até ao presente, não encontram paralelo na “estagnação tarifária” que se verificou no período anterior, que foi dominado pela concorrência assente em ofertas de acesso indirecto.

Volta-se a sublinhar o facto desta concorrência a nível das ofertas de acesso directo ter tido um impacto muito significativo também nos preços das ofertas de indirecto, o que demonstra a capacidade das primeiras em criar uma dinâmica concorrencial transversal no mercado. Já o inverso não sucedeu no passado, sendo de sublinhar o risco de se poder criar o efeito perverso de fragilização das ofertas de directo que têm vindo a assumir-se como o motor da massificação da banda larga (caso não sejam suficientemente acauteladas as preocupações a nível de coerência tarifária das ofertas já descritas).

Neste contexto, a SONAECOM considera que o contributo do NDSL para a redução tarifária pretendida dificilmente será significativa por via de uma oferta como a agora proposta, reiterando a sua posição de que, para atingir este objectivo, deverá ser dada prioridade à dinamização das ofertas de acesso directo.

2.5 Questão 5

Com o desenvolvimento das ofertas NDSL, quais os impactos que prevê no STF?

Como já foi referido atrás, é expectável que as ofertas NDSL sejam definidas de forma a contemplar a inclusão de ofertas de voz, o que irá contribuir para a massificação do VoIP. No entanto, dadas as deficiências técnicas associadas à Rede ADSL.PT, esta massificação será em detrimento da qualidade do serviço prestado.

Deverá tomar-se em consideração que este efeito de canibalização terá consequências no mercado de acesso directo, particularmente se não forem garantidas condições que assegurem o adequado *level playing field* entre as ofertas de voz de acesso directo e as assentes no NDSL.

Dada a componente tecnológica deste serviço, não é de esperar que o impacto positivo de redução do preço se faça sentir de forma especial na população mais desfavorecida, tanto devido aos custos (que, como já foi referido, dadas as ofertas para os pensionistas e cidadãos de menores rendimentos, a actual oferta de voz é equivalente – em termos de preço e mas não de qualidade - à que poderá ser lançada no âmbito do NDSL) como devido à barreira tecnológica que soluções de software de cliente com maior probabilidade acarretam.

Assim, a pressão concorrencial será sentida sobretudo nos centros urbanos, onde as ofertas de acesso directo já estão mais disseminadas e a utilização do telemóvel mais disseminada e vista como uma alternativa, com efeitos nessas zonas e menos naquelas onde o seu efeito seria mais benéfico (as mais geograficamente remotas).

2.6 Questão 6

Concorda que a imposição do NDSL deve ser enquadrada no âmbito da análise do mercado de fornecimento grossista de acesso em banda larga? E concorda com os argumentos preliminares invocados pelo ICP-ANACOM em relação à adequação, justificação e proporcionalidade desta obrigação?

A este respeito cumpre sublinhar que o regulador não faz qualquer análise sobre a integração do NDSL no mercado grossista de banda larga.

Para esse efeito, deverá ser analisada a substituíbilidade da procura e da oferta entre a oferta Rede ADSL.PT e o NDSL. O Naked DSL é definido como a possibilidade de oferecer uma linha DSL sem a necessidade de existir um bundle com o serviço de voz tradicional. Ou seja, a sua definição é centrada na componente de acesso (acesso às frequências altas, independentemente da existência de serviços de voz tradicional - 3,4 Khz), sendo indiferente ao que se passa para além do MDF.

Assim, do ponto de vista conceptual, tanto poderá ser enquadrado no mercado 11 (acesso desagregado ao lacete local) como no mercado 12. A opção é, sobretudo, uma questão de definição de política sectorial: privilegia-se, ou não, o investimento? Numa lógica de incentivo

ao investimento faz sentido a sua integração no mercado 11 de acesso desagregado ao lacete local ou, no pior dos casos, no Rede ADSL.PT na modalidade ATM (mercado 12).

Ora, como é referido pela ANACOM, no caso da ORALL a modalidade de acesso completo permite criar as ofertas que o NDSL tem como objectivo massificar. Logo, é redundante.

Assim, e de forma objectiva, esta oferta a ser disponibilizada deverá ser integrada no mercado de banda larga, mas enquanto obrigação na modalidade ATM. Esta integração permitirá contextualizar esta oferta na lógica da escada de investimento, sem colocar em causa os investimentos já realizados via acesso directo.

2.7 Questão 7

Concorda com a definição de preços orientados para os custos para este serviço? Justifique.

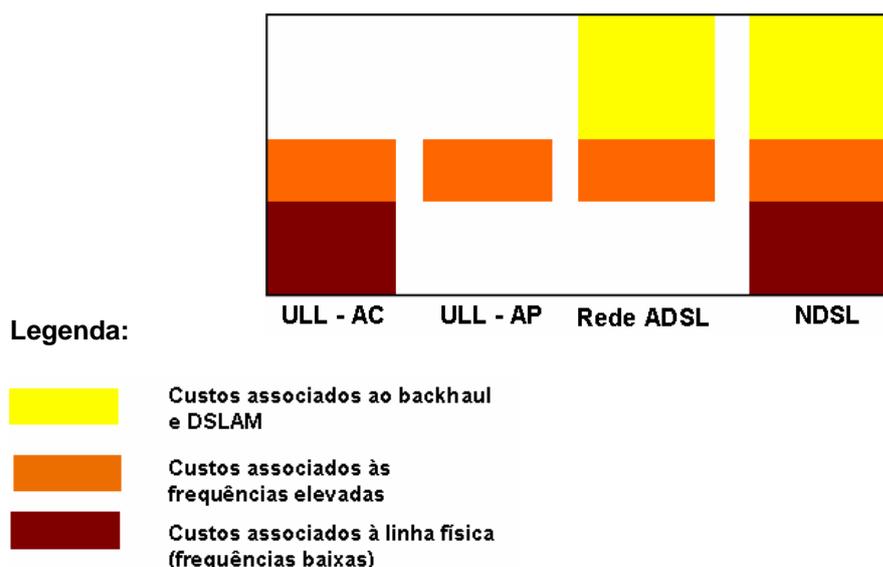
Conceptualmente, o princípio de orientação para os custos é o que fará sentido no contexto desta oferta. No entanto, de forma a garantir a coerência da escada de investimento, é essencial que as ofertas a jusante e a montante sigam a mesma metodologia.

Na componente de acesso, e no caso da ORALL, o princípio de orientação para os custos já é assegurado, sendo que a metodologia de valorização do acesso local no *Naked DSL* é coerente com o definido nessa oferta.

No entanto, quando se analisa a oferta Rede ADSL.PT, não é claro a forma como a componente de transmissão tem vindo a ser avaliada, o que pode colocar os problemas de esmagamento de margens já atrás referidos.

Em 2003, o ICP-ANACOM declarou que o sistema de custeio da PT Comunicações não se encontrava preparado para se proceder a uma mensuração adequada dos custos associados a esta oferta. Desde então, desconhece-se a evolução do referido sistema no que se refere à sua capacidade de avaliação dos custos da oferta em causa.

Figura 5 – Coerência tarifária nas ofertas grossistas



Da figura 5, pode-se concluir que o NDSL, na sua componente de acesso local, está totalmente em linha com a os custos da ORALL (ULL – AC e ULL – AP), sendo que a parte dos custos que introduz maior preocupação é a associada aos custos associados ao *backhaul* e DSLAM.

Efectivamente, atendendo ao atrás referido sobre a ausência de um modelo de custeio transparente para definição dos custos associados a esta componente, é neste domínio que existirá maior perigo de esmagamento das ofertas suportadas no acesso directo. Este risco é maior na medida em que as ofertas de banda larga em DSL do Grupo PT estão directamente suportadas na oferta Rede ADSL.PT e apenas indirectamente na ORALL. Tal realidade facilita a manipulação dos elementos de custo de forma a colocar o esmagamento nas componentes que não podem conduzir a repercussões na estrutura de preços da ORALL.

Assim, com o NDSL, estar-se-á a abrir a porta para que este esmagamento de margens comece a ter reflexos no acesso directo, em particular se o NDSL se basear na modalidade IP (onde a única variável para diferenciação é o preço).

Neste contexto, a SONAECOM considera essencial que, independentemente das metodologias de custeio particulares a aplicar, na definição do tarifário aplicável os seguintes aspectos sejam acautelados:

- a) **Preço do acesso local:** é fundamental assegurar a coerência com os preços praticados na ORALL. Neste particular, a proposta de valorizar o custo da linha física pelo diferencial entre o acesso completo e o partilhado é correcto. Tal como transparece da proposta do regulador, a esse valor deverá sempre acrescer o valor do

acesso local da oferta Rede ADSL.PT, de modo a que sejam repercutidos os valores associados ao DSLAM e às frequências altas do lacete.

- b) **Margem mínima entre a ORALL e a oferta Rede ADSL.PT:** a única forma de assegurar que o NDSL não terá um efeito pernicioso no mercado devido a práticas anti-concorrenciais será por via da garantia de uma margem mínima entre as duas ofertas. Esta margem dependerá da estrutura tarifária final do NDSL, pelo que o valor de referência apenas poderá ser discutido tendo maior informação sobre a estrutura de custos da oferta. No entanto, o princípio deverá ser estabelecido desde já.
- c) **Margem mínima entre as ofertas retalhistas e a oferta Rede ADSL.PT:** este aspecto, que já foi discutido anteriormente, não se relaciona apenas com o NDSL, mas a introdução desta variante imprime-lhe ainda maior urgência. O regulador deverá definir um teste de esmagamento de margens, comumente aceite e conhecido pela Indústria que permita, *ex-ante*, avaliar do carácter anti-concorrencial de uma oferta e assim assegurar a necessária resposta em tempo útil e a previsibilidade da actuação regulatória.

2.8 Questão 8

Concorda com a abordagem descrita pelo ICP-ANACOM para a estimativa do preço aplicável ao NDSL? Em caso negativo, que abordagem alternativa defende?

Tal como já referido, no que se refere à componente de acesso local, a abordagem do regulador é coerente com a escada do investimento e, por conseguinte, adequada. No entanto, e tal como defendido no presente documento, esta modalidade deverá ser suportada na modalidade da oferta Rede ADSL.PT que hoje está associada à tecnologia ATM.

Nesta componente, a SONAECOM considera que deverá ser discutida de forma autónoma a revisão dos preços associados a essa oferta, de forma a assegurar a manutenção do incentivo ao desenvolvimento de rede própria. Neste particular, considera-se de extrema importância a revisão das condições técnicas associadas a esta oferta, o que implicará uma revisão das condições económicas associadas.

2.9 Questão 9

A este preço, e tendo em conta as ofertas grossistas e retalhistas actualmente disponíveis no mercado, teria interesse em usufruir do NDSL?

A SONAECOM assumiu publicamente o objectivo de ser um prestador de acesso directo, na medida em que são estas ofertas que melhor lhe permitirão assegurar uma adequada resposta às necessidades dos clientes.

Relativamente ao Naked DSL, duvida-se do interesse do mercado nessa oferta na medida em que, desde há mais de dois anos, que esta oferta está potencialmente disponível para o mercado. Efectivamente, os operadores de acesso directo já foram abordados por prestadores que não detêm a capilaridade de rede necessária para utilizar a ORALL, no sentido de apresentarem ofertas grossistas desse tipo.

No entanto, nunca se conseguiu apresentar um *business case* viável tendo por base a ORALL (que cobre as áreas de maior concentração de população), o que demonstra que a procura por parte dos operadores no mercado por esta oferta é muito limitada, o que apenas se agravará nas regiões do interior onde o regulador encontra maior interesse, do ponto de vista de política de regulação, para a utilização desta oferta.

2.10 Questão 10

Que questões de implementação é que antevê na oferta do serviço NDSL? Julga que essas questões serão facilmente ultrapassáveis? Fundamente.

Tal como referido atrás, será necessário adequar a modalidade ATM à evolução tecnológica dos últimos anos, pelo que será necessário que o regulador reveja as condições associadas a esta oferta, tanto na perspectiva técnica como tarifária.

Adicionalmente, e como referido na resposta às questões 7 e 8, será também necessário assegurar os instrumentos de supervisão de mercado que possibilitem a prevenção de situações de esmagamento de margens, tanto na cadeia de valor grossista como a nível retalhista.

2.11 Questão 11

Que prazos julga que seriam necessários para operacionalizar este serviço?

Os prazos serão sobretudo condicionados pela análise de mercado a efectuar para imposição da obrigação respectiva, bem como à revisão das condições da oferta Rede ADSL.PT referidas

na resposta anterior. Expectavelmente, e dado a PT já ter uma oferta Rede Ethernet em comercialização, este trabalho não deverá ultrapassar os 8 meses.

2.12 Questão 12

Há razões para que os prazos de fornecimento de serviço (e.g. reparação, activação) sejam diferentes dos actualmente praticados ao nível do serviço “Rede ADSL PT”?

Actualmente, os níveis de serviço subjacentes à oferta Rede ADSL.PT já constituem um tratamento discriminatório da PT Comunicações aos beneficiários da ORALL. Como é do conhecimento do regulador, as condições para reparação e activação de serviços na oferta Rede ADSL.PT levantam dúvidas sobre se as condições garantidas pela PT Comunicações aos seus próprios serviços são as que esta garante aos demais operadores no âmbito da ORALL.

A SONAECOM tem expectativa que este problema já tenha sido solucionado muito antes da entrada em vigor desta oferta, mas desde já chama a atenção para o facto de qualquer alteração na qualidade do serviço prestado nesta oferta deverá ser repercutido de forma imediata nas condições de serviço da ORALL.

2.13 Questão 13

Entende que poderão existir questões técnicas relevantes com implicações práticas na oferta deste tipo de serviço? Em caso afirmativo especifique.

Dado o carácter genérico da presente consulta, considera-se ainda prematuro efectuar uma análise dos condicionalismos associados a esta oferta. Nomeadamente, o facto de aquando do lançamento desta oferta, o enquadramento concorrencial no mercado de banda larga poder ser substancialmente diferente do que hoje se vive, poderá implicar a necessidade de uma revisão das condições técnicas associadas.

A este respeito, a SONAECOM considera que a discussão aprofundada deverá ser efectuada após a reestruturação do mercado a que se irá assistir até ao final do ano por via do *spin off* da PT Multimédia. Caso contrário, poder-se-á estar a lançar uma oferta no mercado desajustada da necessidade do momento.

2.14 Questão 14

Qual a sua opinião sobre o impacto da introdução do NDSL em Portugal, em termos globais, para o mercado das comunicações electrónicas?

A SONAECOM discorda do lançamento da presente consulta no momento actual de desenvolvimento do mercado. Tal avaliação resulta do facto de, nos actuais termos, o *Naked DSL* representar uma sinalização ao mercado de que o regulador privilegia uma aposta no acesso indirecto em detrimento do acesso directo.

Numa altura onde o acesso directo está ainda a crescer e se colocam desafios de grande importância para a sustentabilidade das ofertas já no mercado, é essencial uma intervenção do regulador nas ofertas que mais importam para a sua sustentabilidade a médio e longo prazo. Tal passa necessariamente pela revisão das condições da ORALL (tanto a nível de preços como de SLAs e processos, devendo equacionar-se abordagens alternativas como sejam o da aplicação de *sunset clauses* ou de reavaliação do princípio de não diferenciação geográfica das mensalidades do acesso local) e da ORAC (também a nível de preços, como de processos e âmbito) de forma a se criarem as condições necessárias ao desenvolvimento da rede própria em zonas mais remotas.

Adicionalmente, a análise da estrutura das ofertas dos operadores alternativos nos países líderes da penetração da banda larga, bem como a experiência dos últimos 7 anos no mercado nacional, claramente demonstram que tendo em vista os objectivos de massificação e democratização do acesso à banda larga, a aposta em ofertas de acesso directo tem obtido resultados indiscutivelmente mais positivos.

Finalmente o factor preço não poderá ser o único factor para se considerar eliminado o *digital divide* hoje existente no mercado nacional. A qualidade e diversidade das ofertas é outro elemento essencial que uma abordagem ao mercado via o acesso indirecto não permitirá colmatar, ao mesmo tempo que se arrisca a colocar em causa a sustentabilidade das ofertas de acesso directo existente e que têm contribuído de forma concreta para o desenvolvimento do mercado nacional.

Por tudo o acima exposto, a SONAECOM considera que, a equacionar-se nesta fase, o NDSL deverá ser visto como um passo intermédio na escada de investimento e não como uma forma de assegurar uma homogeneidade do preço de retalho das ofertas de banda larga, ao mesmo tempo que deverá ser integrado na actual modalidade ATM da oferta Rede ADSL.PT, como

forma de se criar uma cadeia de valor que crie os incentivos necessários a um investimento sustentado no sector.